

# DESTINITY POSTING

Assalamu ALaikum

Pa kabar semua...sehat yaa

Semoga usahanya sukses dan saya doakan semua banjir Order

Tak perlu panjang lebar....To the point ajah yaa

Destinity Posting yang saya peroleh ketika mengikuti web biner orang bule, dan terkenal dengan teori Facebook Earth, dengan matriks perhitungan yang njelimet. Hanya point yang saya tangkap bahwa kerapatan/density posting adalah dengan banyaknya sumber posting yang di tanam di fanpage. jadi semakin banyaknya posting maka makin tinggi engegament yang kita peroleh.

Eits....apa hubungan antara posting dan engagement

Saya tidak tahu tapi semua peserta kelas gratis FB ads Rp 1,- mendapat PR memposting 10 postingan baik itu jualan maupun non jualan.

Ada yang menarik emak emak kita sebut sajah demikian, karena beliau hampir tiap 5 menit sejak dapat tugas selalu bertanya boro boro tau apa itu fan page.....wong buatnya ajah saya bantu

Step by step....teringat guruh sayah ....menyampaikan bahwa bila memandu orang baik itu dia mastah ataupun seorang buta internet alias gaptek tetap sampaikan meskipun itu hal sederhana,

Serius,.....alhamdulillah banyak yang ikut dan saya mintak maaf kepada mastah semua bukan maksud saya merendahkan atau saya menjagokan diri saya hanya .....itulah petuah beliau yang insya Allah saya tetap pegang

Oke apa ajah sich yang berpengaruh pada density kerapatan suatu postingan

1. Nama URL web fanpage, jangan ada alphabet dan numerik....nama Fp harusnya alphabet ajah jadi harus di ganti, jgan pake tanda baca apapun dan semua huruf kecil bukan kapital contoh=

<https://www.facebook.com/jual-baju-gamis-12345678946754>

seharusnya

<https://www.facebook.com/jualbajugamis>

(huruf kecil semua bersambung dan tanda baca apapun)

2. Mengoptimalkan halaman Facebook. Untuk mengoptimalkan halaman Facebook ini Anda bisa memulai dari foto cover. Foto cover yang memiliki tampilan gambar yang lebih besar memang akan mendapat perhatian yang lebih dari komponen halaman Facebook lainnya.
3. strategi konten, tak akan lepas dari kegiatan posting. Namun untuk Anda seorang pebisnis, Anda tak bisa sembarangan dalam melakukan postingan. Konten yang akan Anda share pun haruslah menarik dan sesuai dengan tujuan kita dalam menarik pelanggan. Untuk itu cobalah untuk membuat beberapa variasi post, seperti tentang berita bisnis, tips, foto, links, dan juga lelucon. Kebanyakan orang memang menggunakan Facebook untuk bersosialisasi dan bersenang-senang. Jadi, kita sebagai pebisnis juga harus siap sedia juga dengan konten-konten postingan yang lucu tentang niche bisnis kita.
4. Komentar, like, dan share (LKS) hingga akhirnya mendatangkan pelanggan membuat strategi intensitas posting. Jangan sampai Anda terlalu lama tidak melakukan postingan, usahakan dalam kurun waktu satu hari minimal ada 2 post yang ditampilkan untuk meningkatkan visibilitas. Di business manager tersedia reschedule dan Reposting
5. Posting Artikel Blog dengan mengimport Artikel yang diposting di Blog ke Catatan Facebook. Di Facebook ada tersedia sebuah aplikasi yang bernama Catatan (Note) yang bisa di manfaatkan untuk menuliskan sesuatu. Aplikasi catatan (note) facebook tersebut ternyata dapat digunakan untuk meletakkan artikel yang sudah di posting di blog secara otomatis. artinya kita tidak perlu susah lagi menulis kembali artikel yang ada di blog ke dalam catatan facebook. karna kita dapat mentransfer atau memasukkan artikel yang ada di blog secara otomatis ke dalam catatan facebook.
6. Interaksi Halaman Lain dan group lain, meskipun Anda memiliki fokus meningkatkan pelanggan lewat akun Anda, namun mencapainya Anda tidak bisa kemudian acuh tak acuh pada akun lainnya. Bahkan untuk bisa mencapai target Anda meraih simpati pelanggan, Anda memang diharuskan terus terhubung dan berinteraksi dengan halaman Facebook lainnya..Jangan ragu untuk memberikan like atau suka dan komentar yang baik pada halaman Facebook lain menggunakan akun halaman Facebook kita. Dengan kita berinteraksi dengan mereka, maka kita akan memperbesar visibilitas kita dan berpeluang untuk mendapatkan timbal balik yang sama dan bahkan lebih besar
7. Profil pribadi atau Perusahaan atau bisnis memang akan mencerminkan pemiliknya dalam hal ini adalah kita sendiri. Jadi jangan ragu untuk menggunakan profil kita untuk keperluan marketing di Facebook ini. Dengan memakai identitas dan cara berkomunikasi dari diri kita sendiri maka orang mungkin akan terhubung dengan kita secara pribadi. Anda bisa menggunakan cara ini dengan membuat tombol follow dan membuat Facebook list untuk membantu mengelola privasi dengan profil pribadi. Dengan hal ini profil pribadi Anda akan

lebih terlihat pada timeline orang daripada halaman bisnis kita dan pelanggan pun akan segera Anda raih.

Demikian.....tunggu materi 4 yaitu Teknik menembak jitu INTEREST yang mematikan..... salam